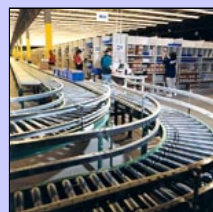
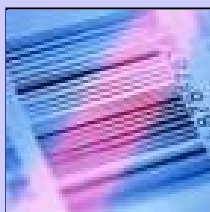


Der Europäische Pharmazeutische Großhandel:

Struktur, Trends und
sozioökonomische Bedeutung

Zusammenfassung



Zusammenfassung

Diese Studie präsentiert die Ergebnisse einer Analyse die vom Institut für Pharmaökonomische Forschung (IPF) durchgeführt wurde. Beauftragt wurde diese Studie von der Europäischen Vereinigung der Pharmazeutischen Großhändler (Groupe-ment International de la Repartition Pharmaceutique - GIRP).

Ziel dieser Studie war es, die Rolle des pharmazeutischen Großhandels innerhalb des Pharmasektors zu beleuchten, da die Tätigkeiten dieser Branche in politischen sowie in öffentlichen Debatten oft nicht berücksichtigt werden. Somit soll die Studie ein umfassendes Bild der europäischen Pharmagroßhandelsbranche zeichnen, indem näher auf die Struktur, die sozioökonomische Tragweite sowie die Trends der Vergangenheit und jene der nahen Zukunft eingegangen wird.

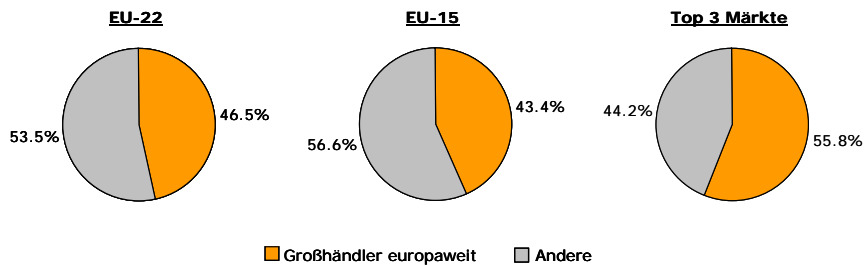
Fazit

Der pharmazeutische Großhandel: Hauptindikatoren

- Die pharmazeutische Großhandelsbranche ist eine relativ kleine, aber bedeutende Branche des pharmazeutischen Sektors. Im Jahr 2004 waren rund 673 Großhändler innerhalb der Europäischen Union¹ mit der Aufgabe betraut, Medikamente sicher, schnell und kontinuierlich mehr als 450 Millionen Menschen in den 22 untersuchten Ländern zugänglich zu machen. Der Umsatz der pharmazeutischen Großhandelsbranche liegt mit 104 Milliarden EUR nur knapp unter dem BIP von Portugal (135 Milliarden EUR).
- Ein straffes Vertriebsnetz mit 1.458 Warenlagern dient als Basis eines durchgehenden, sicheren und schnellen Vertriebs von Medikamenten innerhalb der EU-22.
- Der steigende Wettbewerb drängte die Firmen innerhalb des letzten Jahrzehntes zu Konsolidierungen, um Skalenerträge zu erwirtschaften. Im Jahr 2004 lag der Marktanteil der drei größten pharmazeutischen Großhändler bei mehr als 46% in den EU-22, und bei mehr als 55% in Deutschland, Frankreich und dem Vereinigten Königreich.

¹ Die Studie umfasst alle Länder der Europäischen Union mit Ausnahme von Zypern, Malta und der Slowakei. Diese drei Länder wurden aus der Analyse ausgeschlossen, da in Zypern und Malta Medikamente durch Vertreter vertrieben werden und in der Slowakei eine Organisation, welche die pharmazeutischen Großhändler repräsentiert, erst im Entstehen ist, und daher keine verlässlichen Daten für diese Länder vorliegen.

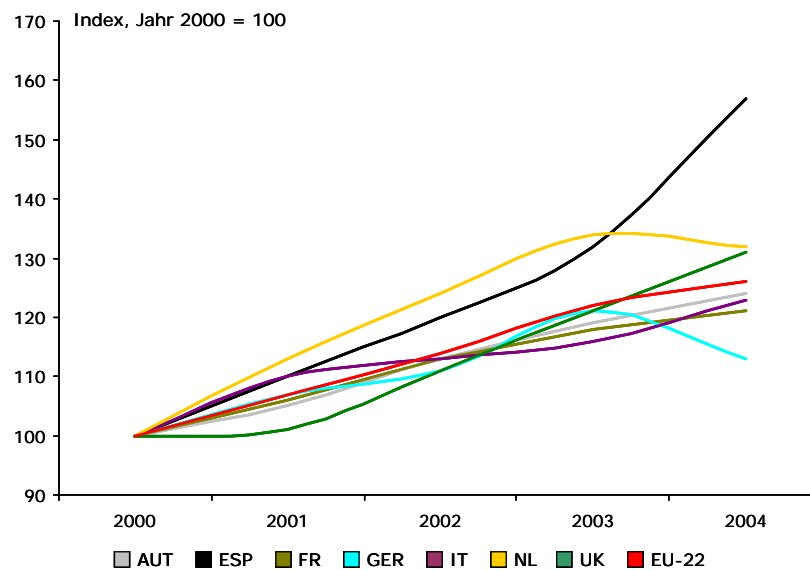
A: Marktanteil der europäischen Top-3 Pharmagroßhändler, 2004



Quelle: Alliance Unichem 2004, Celesio 2004, Phoenix 2004, GIRP Daten

- Das Marktwachstum (EU-22) ging kontinuierlich seit dem Jahr 2000 als Reaktion auf straffe Kostendämpfungsmaßnahmen und steigende Marktdurchdringung von Generika zurück. Unter anderem wurde speziell der deutsche Markt durch drastische Spannen-Kürzungen getroffen.

B: Entwicklung der Umsätze der Großhändler, 2000-2004



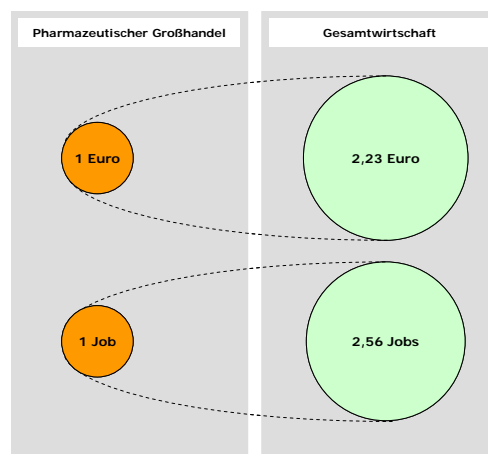
Quelle: GIRP Daten, IPF Umfrage

- Im Jahr 2004 waren mehr als 65.738 Menschen, gemessen in Vollzeitäquivalenten, im pharmazeutischen Großhandel in den EU-15 beschäftigt. Im Vergleich zum Jahr 2000 bedeutet das ein Minus von 875 Beschäftigten. Diese Reduktion der Beschäftigten gilt als direktes Resultat der immer noch andauernden Marktkonsolidierung.

Der makroökonomische Impact: Wertschöpfung und Beschäftigung

- Der Einfluss der pharmazeutischen Großhandelsbranche ist nicht auf ihre Umsätze und auf die Beschäftigung beschränkt. Durch die Kontakte der Großhändler zur Zulieferindustrie werden Wertschöpfung und Beschäftigung in der gesamten Wirtschaft generiert.
- Im Jahr 2003 generierten die Großhändler in den analysierten 7 Ländern (Österreich, Frankreich, Deutschland, Italien, den Niederlanden, Spanien und dem Vereinigten Königreich), welche rund 78% des europäischen Pharmamarktes repräsentieren, eine Wertschöpfung (direkt, indirekt und induziert) von 8.547 Millionen EUR.
- Man kann also zusammenfassend feststellen, dass der pharmazeutische Großhandel einen signifikanten makroökonomischen Einfluss hat. Jeder durch die pharmazeutische Großhandelsbranche investierte Euro generierte weitere 2,23 EUR innerhalb der Wirtschaft der 7 untersuchten Länder.
- In der selben Zeitperiode schuf der pharmazeutische Großhandel direkt, indirekt und induziert rund 143.638 Arbeitsplätze in diesen Ländern.
- Indem durch die pharmazeutische Großhandelsbranche 2,56 Arbeitsplätze in der Gesamtwirtschaft für jeden Arbeitsplatz innerhalb dieser Branche geschaffen werden, übersteigt der Beschäftigungsmultiplikator den Wertschöpfungsmultiplikator. Auf EU-15 Basis, stellte die pharmazeutische Großhandelsbranche im Jahr 2003 167.485 Arbeitsplätze sicher.

C: Aggregierte Multiplikator-Effekte auf Beschäftigung (FTE) und Wertschöpfung in AUT, ESP, FR, GER, IT, NL, UK, 2003

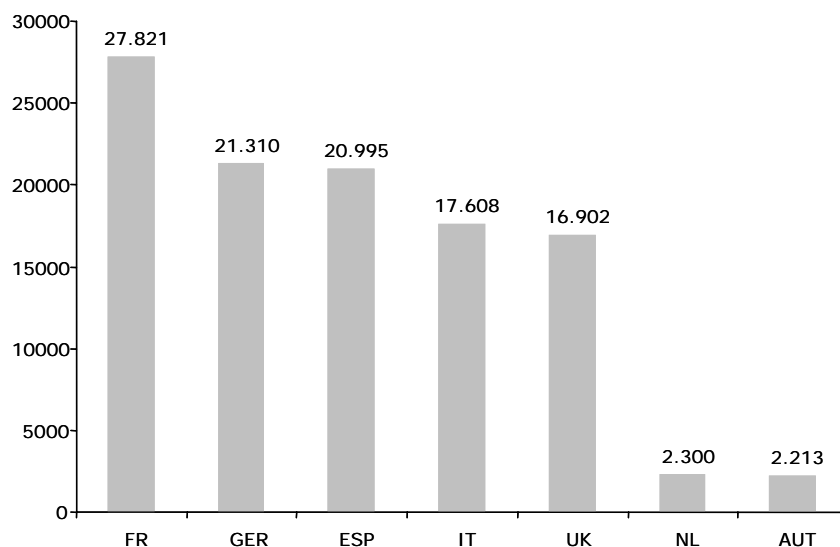


Quelle: EUROSTAT 2003, IPF eigene Berechnungen

Effizienz der pharmazeutischen Distribution

- In den 22 untersuchten europäischen Ländern können Patienten ihre Medikamente über mehr als 133.000 Apotheken, 8.300 Spitalsapotheken und 5.700 Ärzte beziehen. Andere Arten der Distribution des Einzelhandels sind beispielsweise Drogeriemärkte; diese haben zurzeit aber auf europäischer Ebene noch keine große Bedeutung.

D: Anzahl der Abgabeeinheiten¹⁾, 2004

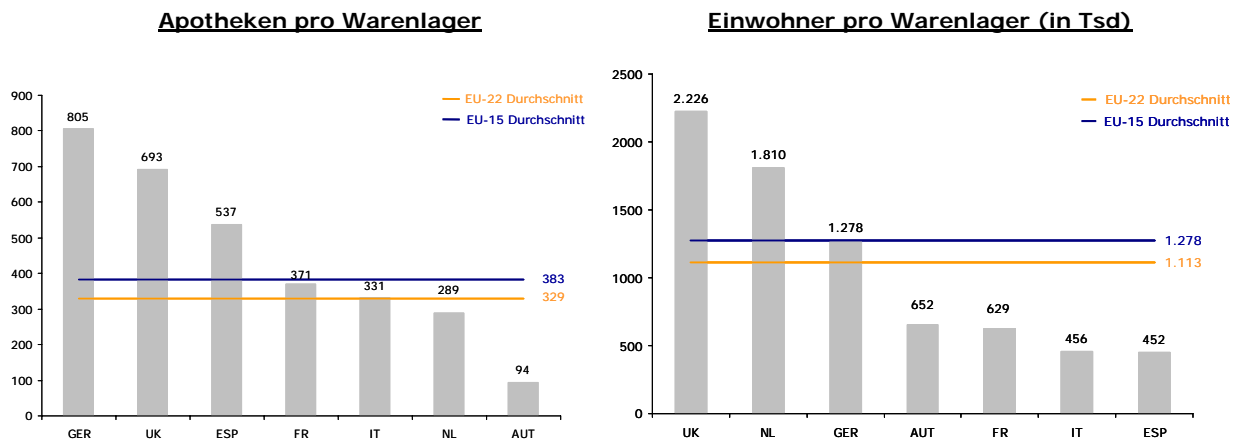


¹⁾ inklusive aller Apotheken, Spitalsapotheken und ärztlichen Hausapotheken

Quelle: GIRP Daten 2004, IPF eigene Berechnungen

- 673 Großhändler innerhalb der EU formen den Kern der pharmazeutischen Distribution. Sie vertreiben die volle Palette pharmazeutischer Erzeugnisse, in dem ein straffes Netz von rund 1.458 Warenlagern genutzt wird. Im Durchschnitt betreut ein Distributionszentrum 329 Apotheken und damit 1,11 Millionen Patienten.

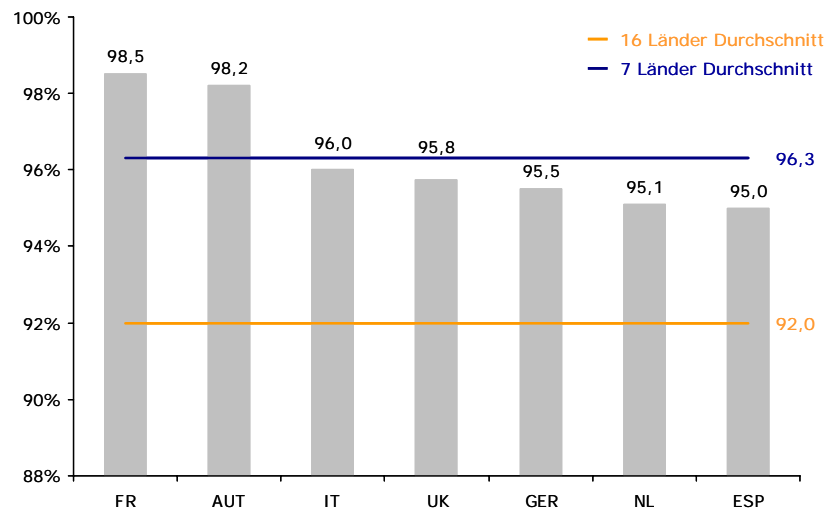
E: Apotheken und Einwohner pro Großhandelswarenlager, 2004



Quelle: GIRP Daten, IPF eigene Berechnungen

- Der Beitrag der Großhandelsbranche zur Effizienz der gesamten pharmazeutischen Distributionskette ist dann am größten, wenn eine große Produktpalette kombiniert mit niedrigen Lagerkosten, hohen Bestellfrequenzen und der Bedarf nach sofortiger Lieferung von ausverkauften Produkten eine Nachfrage für spezielle Logistiklösungen generiert (wie es beispielsweise bei Apotheken der Fall ist).
- Aufgrund des steigenden Wettbewerbes ist die Industrie gezwungen, ihre eigene Effizienz zu verbessern. Die moderne Informationstechnologie wird zur Optimierung der Bestellprozesse und des Produktflusses angewendet und hilft somit bei der Kosteneinsparung.
- Die Patienten profitieren direkt von der breiten Produktpalette, von enormen Lagerkapazitäten sowie von der Anwendung von State-of-the-Art-Technologien, da diese Faktoren die Abwicklung von 96,3% aller Bestellungen innerhalb von 30 bis 45 Minuten nach Eingang garantieren.

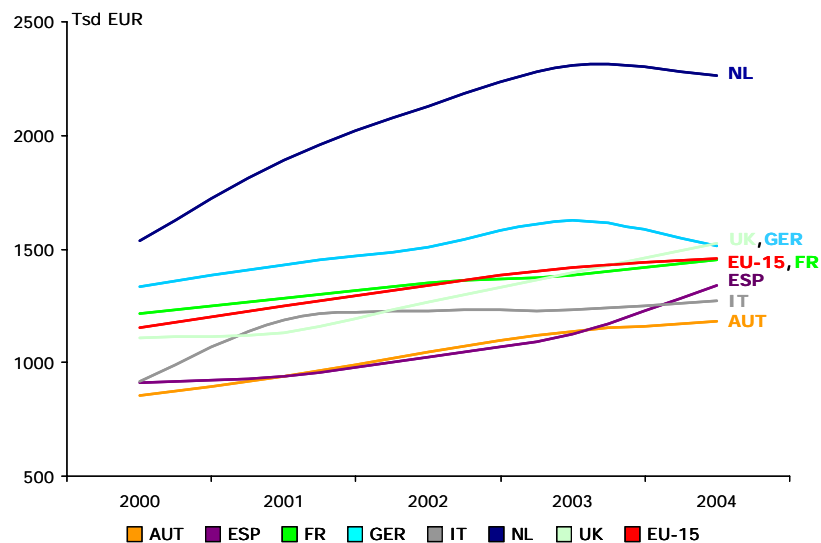
F: Bestellungserfüllungsrate (Prozent), 2004



Quelle: IPF eigene Berechnungen

- Niedrige Auftragsvergabezeiten sind die Voraussetzung für Lieferfrequenzen von bis zu 5 Mal täglich.
- Großhändler müssen sich strengen Regelungen fügen, die versichern, dass gelieferte Medikamente hohen Qualitätsstandards gerecht werden, um so die Sicherheit der Patienten zu gewährleisten.
- Diese Standards müssen nicht nur in „normalen“ Zeiten gewährleistet sein, sondern auch im Falle von Pandemien (z.B. Vogelgrippe) oder Unfällen, bei denen nukleare Strahlung freigesetzt wird. Großhändler sind weiters wichtige Partner bei der Prävention von Bio-Terrorismus, indem sie gefährliche Substanzen überwachen.
- Die Produktivität ist im Zeitraum von 2000 bis 2004 um 26,8% angestiegen (5,3% p.a.).
- In den Niederlanden und in Deutschland hingegen, ist die Produktivität seit 2003 um 2% bzw. 7% aufgrund von drastischen Kostendämpfungsmaßnahmen gesunken.

G: Entwicklung der Produktivität der Großhändler, 2000-2004



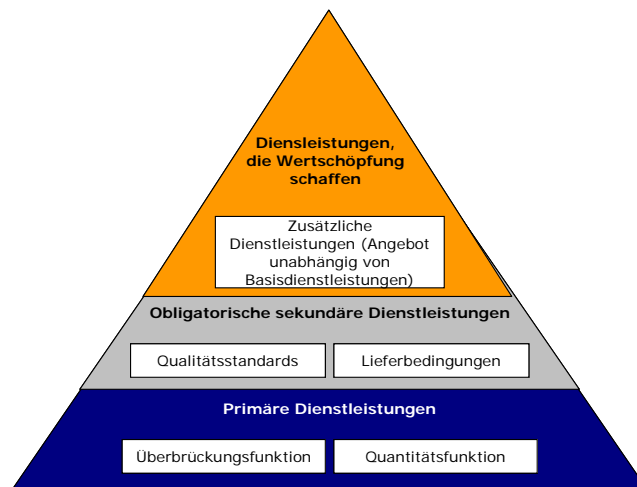
Quelle: GIRP, IPF eigene Berechnungen

- o Aus der makroökonomischen Perspektive fördert das Einschalten von Zwischenhändlern die Effizienz der pharmazeutischen Distributionskette, indem die Anzahl der Transaktionen, die notwendig ist, um eine schnelle und kontinuierliche Bereitstellung von Medikamenten zu gewährleisten, limitiert wird. Im Jahr 2004 belief sich die Anzahl der Lieferungen auf 28 Milliarden. Ohne pharmazeutische Großhändler würde diese Anzahl auf unvorstellbare 528 Milliarden pro Jahr steigen.

Neue Geschäftsmodelle: Dienstleistungen schaffen Wertschöpfung

- o Der harte Wettbewerb zwang die Großhändler, ihre Prozesse zu reorganisieren, die Kosten zu senken und neue Geschäftsmodelle einzuführen um die Effizienz der Branche sowie die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

H: Service Spektrum bereitgestellt durch pharmazeutische Großhändler



Quelle: IPF

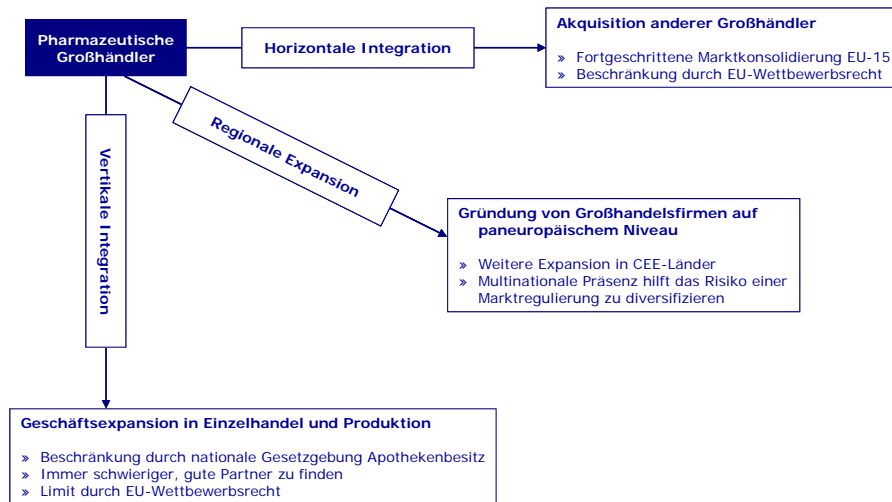
- Somit kommt der Distribution von pharmazeutischen Erzeugnissen mehr Bedeutung zu als lediglich das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Ort zu liefern. Dienstleistungen, die Wertschöpfung schaffen, wurden zum bedeutendsten Wettbewerbsfaktor innerhalb des pharmazeutischen Großhandels, da den Firmen so die Möglichkeit eingeräumt wird, sich von ihren Gegnern abzugrenzen.
- Die Expansion der Dienstleistungen, die Wertschöpfung schaffen, wird eindeutig als einer der wichtigsten Trends, der die Großhandelsbranche prägt, angesehen.
- Die momentan zerstückelte Marktstruktur fördert die Gründung von Netzwerken und macht die Großhändler so mehr und mehr zu Gesundheitsleistungserbringern. Innerhalb dieser Netzwerke soll Information der Schlüssel zum Erfolg sein.
- Nachdem Großhändler in der einzigartigen Lage sind, eine große Auswahl an Informationen in Zusammenhang mit Märkten, Produkten, Herstellern, Einzelhändlern etc., zu haben, werden informationsbasierte Dienstleistungen und Datenmanagement die wichtigsten Wettbewerbsfaktoren für die Industrie werden.

Schwierige Zeiten für pharmazeutische Großhändler: Bedrohung der Rentabilität der Branche gefährden die Distribution von Medikamenten nicht

- Die pharmazeutischen Großhändler haben schwere Zeiten durchgemacht, nachdem drastische Kostendämpfungsmaßnahmen von den nationalen Gesundheitsbehörden eingeführt wurden und somit Preise und Spannen ge-

kürzt wurden und dadurch der Wettbewerb gesteigert wurde. Dies führte zu Marktkonsolidierungen, vertikaler Integration und regionaler Expansion.

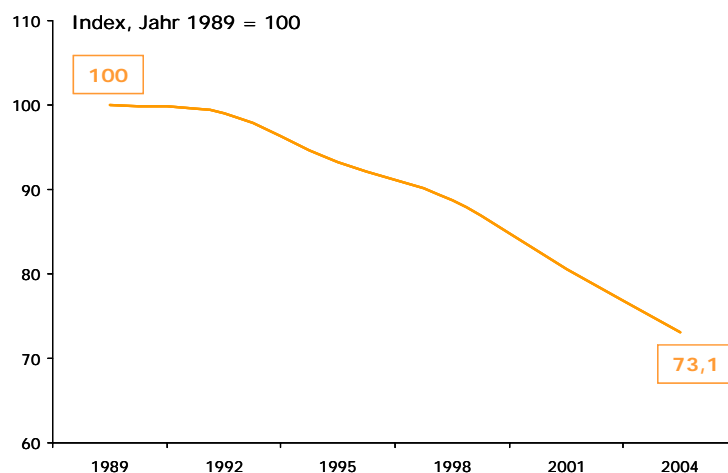
I: Strukturelle Trends im pharmazeutischen Großhandel



Quelle: IPF eigene Darstellung

- Nahezu alle EU-Länder haben Maßnahmen eingeleitet, welche die Großhandelsspannen entweder direkt oder indirekt regulieren (z.B. Preisbindung, Durchschnittspreise). Steigende Gesundheitsausgaben der öffentlichen Hand setzen die Spannen der Großhändler großem Druck aus, so sind sie seit Beginn der 90er-Jahre dramatisch um rund 27% gesunken.

J: Entwicklung der Großhandelsspannen auf Basis des Apothekeneinkaufspreises in AUT, ESP, FR, GER, IT, NL, UK, 1989-2004



Quelle: IPF eigene Berechnungen, GIRP Daten 2004

- Obwohl die Großhändler ihre Geschäftsprozesse in der Vergangenheit erfolgreich reorganisiert haben, führte die drastische Kürzung der Spannen dazu, dass die Kosten für einige Dienstleistungen, welche von den Großhändlern erfüllt werden müssen, nicht mehr gedeckt sind.
- Die Auswirkungen von Innovationen auf das Wachstum des Pharmamarktes sind im Großhandelsmarkt ziemlich gedämpft, da stark innovative Medikamente primär im Spitalmarkt verkauft werden, der wiederum durch Direktverkauf (Lagerverkauf) gekennzeichnet ist. Dies führt dazu, dass der durchschnittliche Marktanteil der Großhändler in diesem Fall lediglich 8,5% beträgt.
- Die Effizienz des pharmazeutischen Großhandels und somit die Funktion der pharmazeutischen Versorgungskette ist durch den kontinuierlichen Anstieg der Direktverkäufe, speziell im Zusammenhang mit Generika, gefährdet.

Zukünftige Engpässe und strategische Erwägungen

- Dadurch, dass die europäischen Regierungen wahrscheinlich weiterhin dafür kämpfen werden, ihre Budgets zu konsolidieren, werden zusätzliche Kostendämpfungsmaßnahmen innerhalb des Gesundheitssektors in naher Zukunft eingeleitet werden.
- Somit werden die Großhandelsspannen aufgrund von niedrigeren Produktionskosten und Änderungen des Sortiments in Zusammenhang mit dem wachsenden Anteil an Niedrigpreis-Generika weiter fallen.
- Für die Großhändler ist diese Situation dramatisch, da gleichzeitig zu den fallenden Spannen auch die Anzahl der Dienstleistungen für Hersteller und Apotheken steigt.
- Das Angebot an Dienstleistungen ist nicht nur eine Konsequenz des Wettbewerbes, sondern auch bestimmt durch Auflagen für Dienstleistungen der öffentlichen Hand. Dies ist ein Grund dafür, dass viele der angebotenen Dienstleistungen nicht mehr durch die Großhandelsspannen gedeckt sind.
- In der Vergangenheit haben die Großhändler auf diese Herausforderung mit der Restrukturierung ihrer Geschäftsprozesse reagiert. Trotz des Einsatzes von Information, Automationstechnologien und Outsourcing-Strategien zur Kostenreduktion, werden die Möglichkeiten für Rationalisierungen immer knapper.
- Andere Strategien, wie beispielsweise die horizontale Integration, werden durch das Wettbewerbsrecht in manchen europäischen Ländern limitiert.

- Der Eintritt in neue Märkte, speziell in den Einzelhandelsmarkt, eröffnete den Großhändlern die Möglichkeit, ihre Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Allerdings greift hier das Wettbewerbsrecht so stark ein, dass die Integration beschränkt wird.
- Eine dritte Strategie, die die Situation der Großhändler verbessern könnte, wäre die regionale Expansion der pharmazeutischen Großhändler. Zurzeit ist der pharmazeutische Großhandel hauptsächlich national organisiert. Würde man die Anzahl der Markteintrittsbarrieren jedoch verringern, beispielsweise in Form von divergierenden Preisregulierungen, könnte die Effizienz der pharmazeutischen Distribution gesteigert werden.
- Eine Reduktion der öffentlichen Ausgaben für Medikamente durch eine Kürzung der Großhandelsspannen scheint also nicht zielführend. Wünschenswert wäre eine andere Sichtweise für das Anfallen der Kosten in der Distribution von Medikamenten.
- In enger Kooperation mit Partnern der Zuliefererkette und mit nationalen und EU-Gesundheitsämtern könnten die Großhändler dazu beitragen, die Gesundheitsausgaben zu reorganisieren und damit zu optimieren. Die Ernennung der GIRP als eines der 10 permanenten Mitglieder im neuen G-10 Prozess ist ein großer Schritt in Richtung der Integration der Vertriebskettenangelegenheiten in die allgemeine Betrachtung der Gesundheitspolitik.